销售培训课程之——

促进销售成交的
17个策略

演讲人：小觅知

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

策 略

01

引领造势法

接待第一次前来公司考察的客户，不急于说项目本身或直接介绍，而是让其了解公司实力、公司经营理念、公司扶持等，使客户先感受公司的强大实力和优势，从而激发其代理加盟的欲望。为后面谈具体代理加盟事宜、成交打下良好的基础。

第一次前来公司考察的客户
你应该介绍的是

- 公司实力
- 经营理念
- 公司扶持政策等

策 略

02

欲擒故纵法

当客户有
明确的代理加盟
意向后

× 有时不宜对客户逼得太紧，显出“志在必得”的成交欲望

√ 而是抓住对方的需求心理，放缓节奏，先摆出相应的事实条件，让客户明白“条件不够，不强求成交”。

√ 使客户产生患得患失的心理，从而主动迎合我方条件成交，达到签约目的。

策 略

03

激将促销法

当客户已出现代理加盟意向，但又犹豫不决的时候，销售人员不是直接从正面鼓励客户购买，而是从反面委婉地（一定要把握尺度）用某种语言和语气

暗示对方缺乏某种成交的主观或客观条件

让客户为了维护自尊，立即下决心拍板成交。

策 略

04

机会不再法

告诉客户，招商加盟招募期即将结束、公司项目的代理费用会上涨，或这某一区域的代理商名额就剩下最后一位、再不签订合约有别人要捷足先登等

给客户制造一些紧张感

让其产生“过了这个村就没有这个店”的心理，从而下定决心加盟代理。

策 略

05

从众关联法

人们买东西都有一个从众心理，越是人多的时候，越觉得买着踏实，也容易冲动下决心签约。

所以有意识地制造销售现场人气或大量成交的气氛，令客户有紧迫感，会加快洽谈成交进程。

策略

集中时间安排更多客户

谈判或签约

策 略

06

双龙抢珠法

与同事配合，证明有别的客户也想代理加盟

制造名额简章的局面

促成其中之一的客户尽快做出决定

什么？青岛市的代理已经有人做了！有没有交钱？我这有个客户立刻就要交钱，对，就这样！”售楼员的语气和焦急神色，给客户的感觉就是现在不买就买不到了……

策 略

07

结果提示法

如果销售人员一味给客户施加压力，忘了“客户才是主角”的真谛，客户回家后，也许会觉得很不爽。

在推销中要通过结果提示，

让客户想象代理加盟后的巨大利益，

享受自主决策的喜悦，

从而产生签约欲望。

策 略

08

晓之以利法

1 / 通过提问、答疑、算账等方式

向客户提示代理加盟项目能给他们带来的巨大利益空间，从而打动客户的心。

2 / 利用人们买东西图实惠的心理

结合招商大会现场的优惠政策，吸引客户采取签约行动。

策 略

09

动之以情法

抱着真心实意、诚心诚意、业务不成交朋友的心态，投客户之所好，帮客户实现其所需，让顾客感受到销售人员真诚的服务，从心理上先接受人。

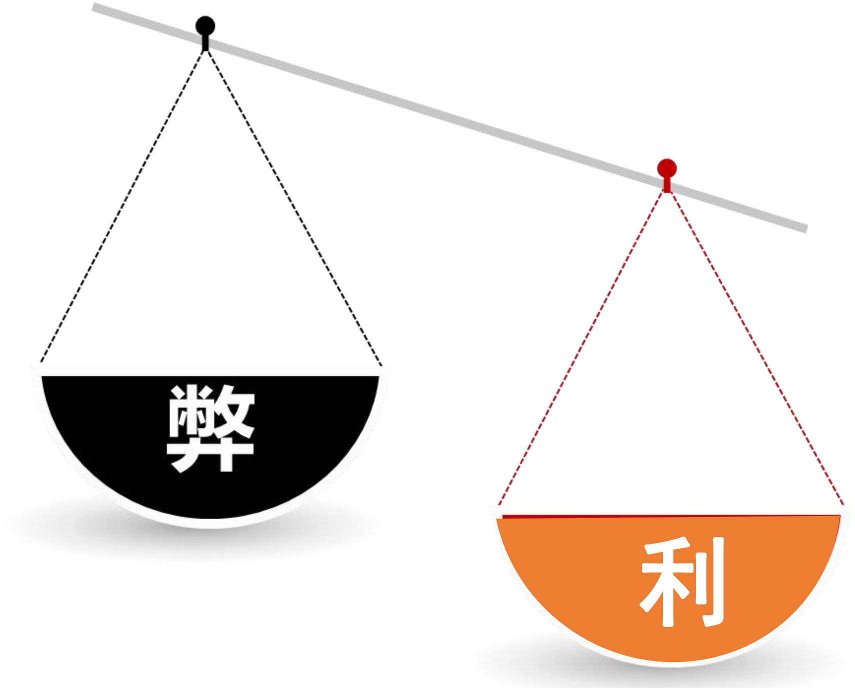
使买卖双方有了亲合需求的满足，促发认同感，进而因为人而加盟代理我们的项目。

策 略

10

反客为主法

如果客户认同销售人员，可以积极介入，站在客户立场去考虑问题，帮助客户对比分析代理项目的利弊。



用坦诚和事实向客户证明代理加盟利大于弊，随后，再与顾客共同权衡，做出签约决定。

策 略

11

叮咛确认法

您一定要想清楚！”

“您想好了吗？”

在最后关键时刻，通过再三叮咛、提问、确认，让客户感受销售人员劝诫自己慎重决策的苦心，从而下定决心拍板成交。

需注意，这是一种强势行销方法！提问时，
销售人员态度的转变会给客户带来压力，
时机不成熟的慎用。

策 略

12

擒贼擒王法

当遇到团购，或客户的亲朋都参与洽谈时：

决策者

要从中找出具有决定力量的人，集中火力与其交流洽谈，从而促进签约成交。

策 略

13

差异战术法

如果公司项目代理加盟价格定得比同类型项目价格高时：

高 本公司加盟价格

低 其他公司加盟价格

应采取差异战术法，详细阐述己方项目的优点、特点、品质、企业实力，企业理念与其它同类项目比较分析，使客户了解价格差异的原因，明白虽付出较高金额购买，但能得到更多利益 。

策 略

14

坦诚比较法

面对看过多个项目的客户：

不要 怕自己项目的小缺点

不要 随便攻击竞争对手

客观评价敌我双发优缺点

要针对客户实际需求，客观评价自己与竞争对手项目各自的优、缺点让客户了解己方产品与其他项目的不同之处和优势所在。

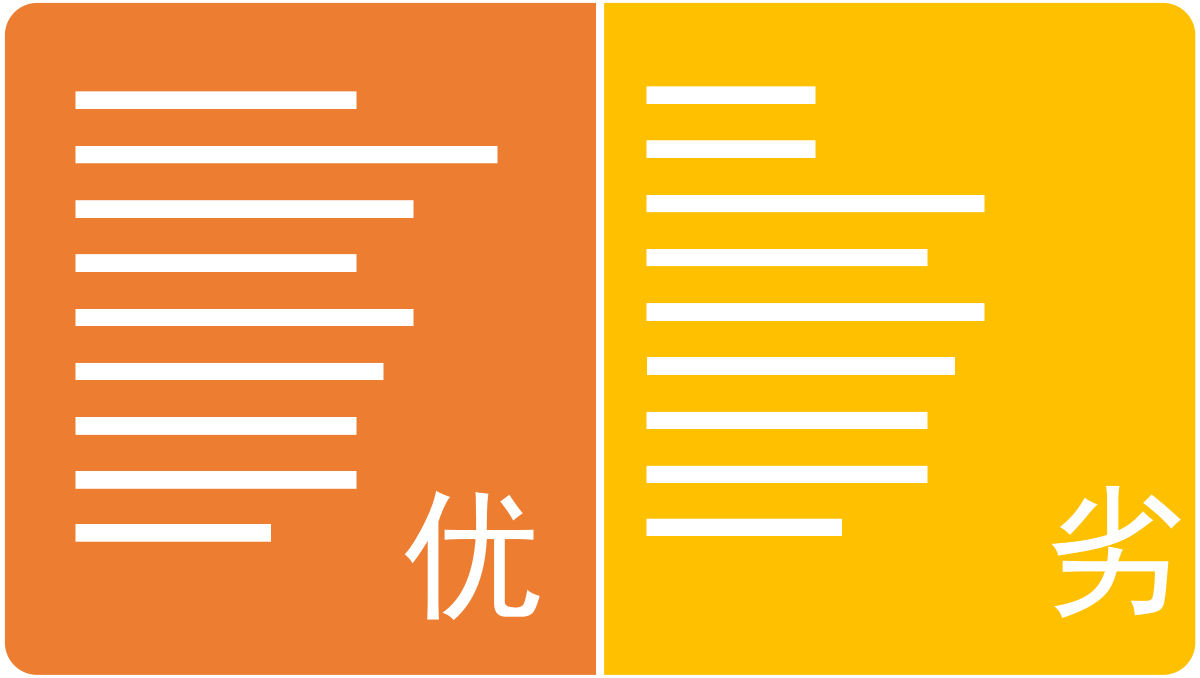
策 略

15

等待无益法

很多时候，当销售人员把客户等下去和立即购买的好处和怀疑列明，

客户的眼睛就会被拨亮！具体方法：



请客户把他期望能等来的具体好处写在一张纸上，而销售人员则列出等下去的坏处，然后将两者加以对比分析，优胜劣汰，结果自明。

策 略

16

以攻为守法

在业务洽谈过程中，当估计到客户有**可能提出反对意见时：**

抢在他提出之前，有针对性地进行阐述，主动发起攻势，从而有效地化解成交的潜在障碍。

策 略

17

以退为进法

有些客户想要折扣、或其性格喜欢就小问题纠缠，

可能任凭销售人员使出十八般武艺，依然不为所动。

此时，如感觉客户对项目确实动心，可使出最后一招——不卖！！！！置之死地而后生，也许会再现一线生机、峰回路转。

版权声明

感谢您下载觅知网平台上提供的PPT作品，为了您和觅知网以及原创作者的利益，请勿复制、传播、销售，否则将承担法律责任！觅知网将对作品进行维权，按照传播下载次数进行十倍的索取赔偿！

1. 在觅知网出售的PPT模板是免版税类（RF：Royalty-Free）正版受《中国人民共和国著作法》和《世界版权公约》的保护，作品的所有权、版权和著作权归觅知网所有，您下载的是PPT模板素材的使用权。

2. 不得将觅知网的PPT模板、PPT素材，本身用于再出售，或者出租、出借、转让、分销、发布或者作为礼物供他人使用，不得转授权、出卖、转让本协议或者本协议中的权利。

更多模板请登录： https://www.51miz.com/ppt/

感谢观看

演讲人：小觅知